

„Eine aufrichtige Wertschätzung darf nie fehlen“

PE Automotive – Christian Loidolt im Portrait



Das Führungsteam der PE Automotive (v. l. n. r.):
 D. Guadagnino – Dispo, A. Körner – Assistenz GF, M. Seitz – Vertrieb/GF,
 S. Hanemann – Assistenz GF, T. Nuth – Logistik, K. Schäfer – Personal, C. Salten – Produkt, T. Nelis – Marketing,
 E. Möller – Finanzen, C. Loidolt – CEO. Bilder: PE Automotive

Christian Loidolt hat am 01. 02. 2021 die Geschäftsführung sowie den Vorsitz der Geschäftsleitung der PE Automotive GmbH & Co. KG in Wuppertal übernommen. Er möchte gemeinsam mit dem langjährigen Geschäftsführer Markus Seitz die Geschäftstätigkeiten des Lkw-Teilegroßhändlers vorantreiben. Wir stellen Christian Loidolt vor und haken nach.

Herr Loidolt, was war Ihre erste Amtshandlung in der neuen Position?

Meine erste Handlung war das persönliche Kennenlernen unserer Mitarbeiter*innen.

Wie würden Sie Ihren Führungsstil beschreiben?

Ich würde sagen, ein bewusst gewählter Mix – je nachdem, welche Situation gegeben ist. Was nie fehlen darf, ist eine aufrichtige Wertschätzung gegenüber Mitarbeiter*innen sowie eine positive Grundstimmung – wenn passend mit einem Schuss Humor.

Wie schalten Sie nach einem stressigen Arbeitstag ab?

Ganz unterschiedlich. Entweder mit ein wenig Sport, zum Beispiel Laufen. Aber auch bei einem gemütlichen Abendessen oder einem Getränk mit der Familie oder Freunden. Oder auch beim Spaziergehen. Je nach Situation und Gemütslage.

Sind Sie ein politischer Mensch?

Ja, auf jeden Fall. Am Ende des Tages haben wir als Bürger in unserer Gesellschaft die Möglichkeit, mit unserer Stimme mitzubestimmen wie unser zukünftiges Lebensmodell aussehen soll. Das nütze ich und bin deshalb auch politisch interessiert.

Welchen Hobbies gehen Sie nach?

Im Winter Skifahren und Snowboarden, im Sommer Laufen oder Radfahren, aber bevorzugt Ballsportarten wie Fußball oder Volleyball, wenn es irgendwie möglich ist.

Vor welchen Herausforderungen steht aus Ihrer Sicht die Lkw-Service-Branche?

Ich denke, die zukünftige Herausforderung der Lkw-Service-Branche ist, wie in vielen anderen Branchen auch, die rasant voranschreitende Digitalisierung und Vernetzung. Hinzu kommt noch, was nicht in jeder anderen Branche in dieser Form gegeben ist, die starke Abhängigkeit von den OEMs sowie die voranschreitenden Veränderungen im Antriebsbereich.

Wie stehen Sie zu alternativen Antrieben, beispielsweise zu batterieelektrischen Lkw oder Lkw mit Brennstoffzelle?

Ich denke für die Zukunft ist es wichtig, verschiedene Antriebsarten weiter zu forcieren und die Rahmenbedingungen für verschiedene umweltgerechte Antriebsarten offen zu halten. Je offener, desto eher sind Innovationen bei den unterschiedlichen Antrieben möglich. Diese Innovationen und auch unterschiedliche Antriebe werden wir benötigen, da wir in Zukunft noch unterschiedlichere Anforderungen in der Logistik und im Umweltschutz haben werden als aktuell (Stichwort: Last Mile versus Fernverkehr). Unser Eigentümer, die BPW Gruppe, zeigt das eben sehr eindrucksvoll mit dem Launch eines eigenen E-Lkw.

Wie wird sich diesbezüglich der Bedarf an Lkw-Teilen entwickeln?



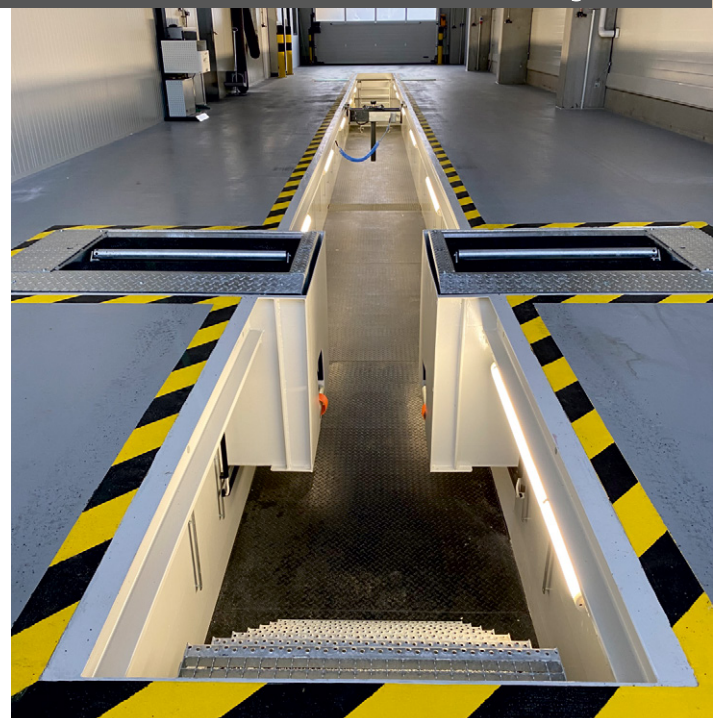
Christian Loidolt

„Ich denke, für die Zukunft ist es wichtig, verschiedene Antriebsarten weiter zu forcieren und die Rahmenbedingungen für verschiedene umweltgerechte Antriebsarten offen zu halten.“



truckcon[®]
Werkstatttechnik für Nutzfahrzeuge

Stahlfertigruben von truckcon[®]
für die besten Werkstätten der Nutzfahrzeugbranche



Der Teilebedarf wird sich wie jeher am Markt orientieren, spricht an allen Fahrzeugen, die in Serie gehen. Was sich jetzt schon abschätzen lässt ist, dass sich der klassische Bedarf an Verschleißteilen verändern und es eine höhere Nachfrage an elektronischen Teilen geben wird.

Der Teilemarkt ist preissensibel. Die Lkw-Hersteller bieten mitunter Originalteile zu ebenfalls interessanten Preisen an. Was halten Sie der Entwicklung entgegen?

Am Ende des Tages ist der Lkw und jegliche damit verbundene Peripherie ein rein betriebswirtschaftliches Gut. Das

ist der Unterschied zum Pkw-Markt. Das heißt, solange wir unseren Kunden nach dem ersten Zyklus eines Originalteils, ein Alternativteil (Stichwort: zeitwertgerechte Ersatzteillösungen) zu einer geprüften, sehr guten Qualität, einer hohen Verfügbarkeit, einem sehr guten Rundum-Service unserer Mitarbeiter*innen und einem günstigeren Preis als das klassische Originalteil anbieten können, funktioniert unser Geschäftsmodell. Genau dieses Geschäftsmodell basiert auf unserer jahrzehntelangen Erfahrung in der Produktentwicklung, unserer belastbaren Beziehungen zu unseren Partnern, unserer sehr guten Logistik und nicht zuletzt durch unsere

kompetenten, innovativen und einsetzungsfreudigen Mitarbeiter*innen – quer durch alle Unternehmensbereiche.

Was unterscheidet PE Automotive vom Wettbewerb?

Wie in der vorherigen Frage erwähnt, eine ganze Menge und vor allem unsere kompetenten Mitarbeiter*innen.

PE Automotive engagiert sich unter anderem beim Truck-Grand-Prix im Rahmen der FIA ETRC. Was beinhaltet Ihr Engagement?

Wir engagieren uns beim Team T-Sport Bernau. Diese Beziehung existiert bereits seit Jahren und ist von gegenseitiger Wertschätzung geprägt. Unser Engagement ist ein Gesamtpaket. Das heißt, es beinhaltet insbesondere auch, dass das Team unsere Teile im Renneinsatz verwendet und somit die Teile unter extremen Bedingungen ihre Leistungsfähigkeit und Qualität unter Beweis stellen.

Hand aufs Herz – über was haben Sie sich kürzlich am meisten geärgert und über was haben Sie sich am meisten gefreut?

Am meisten geärgert habe ich mich zuletzt über die Qualifikationsspiele zur Fußball WM 2022 des österreichischen Fußballnationalteams. Am meisten gefreut habe ich mich zuletzt über die bereichsübergreifende und unkomplizierte Herangehensweise unseres Führungsteams im Unternehmen beim Lösen einer speziellen Herausforderung.

Georg Blenk



Zur Person

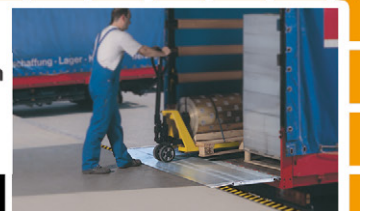
Christian Loidolt (40) stammt aus der Steiermark in Österreich und startete, nach dem kaufmännischen Abitur, seine Karriere im Verkaufsaußendienst bei Würth Österreich. In den Jahren darauf bekleidete er nationale Führungsfunktionen bei Würth Österreich sowie auch internationale Führungsfunktionen in der Würth-Gruppe in Deutschland.

Zuletzt verantwortete Loidolt als Geschäftsführer und Country Manager von RS Components, der Marke der Electrocomponents, die Märkte Österreich, Schweiz und Slowenien.

Nach den ersten Berufsjahren absolvierte er ein berufs begleitendes Bachelorstudium mit dem Schwerpunkt „Sales und Marketing“, sowie ein berufs begleitendes Masterstudium mit dem Schwerpunkt „Controlling“. Christian Loidolt ist verheiratet und Vater zweier Söhne.



ALTEC
Rudolf-Diesel-Str. 7 D-78224 Singen
Tel.: 07731/8711-0 Fax: 8711-11
Internet: www.altec.de
E-Mail: info@altec.de
VERLADETECHNIK



Christian Loidolt: „A sincere appreciation should never be missing”

On February 01 2021 Christian Loidolt took over the management and the chair of the management board of PE Automotive GmbH & CO. KG in Wuppertal. Together with longtime managing director Markus Seitz he wants to move the business operations of the truck parts wholesaler forward. We introduce Christian Loidolt and dig deeper.

Mr. Loidolt, what was your first official act in the new position?

My first act was to get to know our employees personally.

How would you describe your management style?

I would say, a deliberately chosen mix – depending on the situation. A sincere appreciation of employees and a positive prevailing mood should never be missing – if suitable, with a dash of humor.

How do you relax after a stressful workday?

Very different. Either a little bit of sports, for example running. Also with a comfortable dinner or a drink with family and friends. Or also by going for a walk. Depending on the situation and mood.

Are you a political person?

Yes, definitely. At the end of the day, we as citizens in our society have the possibility to help determining our future way of life with our voices. I use that and this is why I am interested in politics.

Which hobbies do you pursue?

Skiing and snowboarding in the winter, running or biking in the summer, but preferably ball sports like soccer or volleyball, if possible.

What challenges is the truck service industry facing from your point of view?

I think, the future challenge of the truck service industry is, as well as in other sectors, the advancing digitalization and connection. Additionally, the strong dependence on OEMs as well as the advancing changes in the drive area, which is not existent this way in other sectors.

What do you think about alternative drives, for example battery-electric trucks or trucks with fuel cells?

I think for the future it is important to keep on forcing different types of drive and to keep open basic conditions for different environmentally sound types of drive. The opener, the easier it is to innovate with different drives. Since there will be more different requirements in logistics and environmental protection in the future, we will need these innovations and different drives. (Keyword: Last Mile versus long-distance traffic). Our owner, the BPW Group, shows this very impressive with the launch of their own e-truck.

How will the demand for truck parts develop in this regard?

The demand for parts will be market-oriented as ever, which means on all vehicles that go into production. It can already be estimated, that the classic demand for wear parts will change and that there will be a higher demand for electronic parts.

The parts market is price-sensitive. Truck manufacturers sometimes also offer original parts at interesting prices. What do you oppose to this development?

At the end of the day the truck and any related periphery is a pure economic good. This is the difference to the passenger car market. That means, as long as we can offer our customers an alternative part after the first circle of an original part, (Keyword: fair value spare parts solutions) to very good quality, a high availability, a very good full service by our employees and a cheaper price than a classic original part, our business model works. This exact business model is based on decades of our experience in product development, our reliable relationships to our partners, our very good logistics and not least our competent, innovative and enthusiastic employees – across all business units.

What differentiates PE Automotive from competitors?

As above mentioned, a lot and especially our competent employees.

PE Automotive is among other things active in the Truck-Grand-Prix in the course of the FIA ETRC. What does your engagement include?

We are committed to the Team T-Sport Bernau. This relationship already exists for many years and is characterized by mutual appreciation. Our commitment is a total package. It especially includes, that the team uses our parts for their races and thus prove the performance and quality of the parts under toughest conditions.

Be honest – what annoyed you the most and what made you happy recently?

What annoyed me the most recently were the qualifying matches for the soccer world cup 2022 of the Austrian national team. I was most happy about the cross-sectoral and uncomplicated approach of our management team while solving a special challenge.

Personal details

Christian Loidolt (40) comes from Styria in Austria and after his commercial education he started his career in the sales force at Würth Austria. In the following years, he held national management positions in the Würth-Group in Germany.

Most recently Loidolt took responsibility for the Austrian, Swiss and Slovenian markets as manager and country manager of RS Components, the brand of Electrocomponents.

After his first professional years, he finished an in-service bachelor's programme with focus on "Sales and Marketing" as well as an in-service master programme with focus on "Controlling". Christian Loidolt is married and father of two sons.